

授業概要 (シラバス)

専門学校日本ホテルスクール

■科目基本情報

科目番号	MS612	分類	講義科目
授業科目名	ブライダルセールス	英文授業科目名	Bridal Marketing
年度	2024年度	年次	夜間部 2年 ブライダル科
開講学期	前期	授業の方法	講義
単位数	1単位	年間授業時間数	16.8時間
科目区分	専門科目	授業コマ数	12コマ
担当教員名	西田 篤史	実務経験あり	
経歴	ザ・リッツ・カールトン大阪、㈱エスクリ、㈱ブライダルプロデュース等の企業にて、プランナー職及び支配人等マネジメント職を経験。加えて、ホテル・ブライダル専門人材紹介企業にて営業部門、教育部門責任者を歴任。その後、人材教育企業を起業し、現在に至る。		

■授業・科目情報

学習目標	業界の最新トレンド、顧客動向とマインドを学ぶと共に、販売活動、広告宣伝等のブライダルセールス、市場調査や商品開発等マーケティング全般の基礎知識を座学及びツール作成ワーク等を通し、学ぶ。また、それらを通して、業界・職種、セールス活動への興味を広げる事を目標とする。		
教科書	『ブライダルマーケティング』財団法人 日本ホテル教育センター編		
授業計画	回数	内容	
	1	講義オリエンテーション	
	2	ブライダルビジネスの基礎①「キーワード、スタイル、数値、顧客心理、結婚式までのながれ」	
	3	ブライダルビジネスの基礎②「ブライダル施設のカテゴリー」※『パンフレットワーク』含む	
	4	ブライダルビジネスの基礎③「ブライダル施設のエリア特性」※『エリアワーク』含む	
	5	ブライダルビジネスの基礎④「ソフトアイテム」	
	6	ブライダルセールス①「セールス概論及びカウンセリングセールス手法」	
	7	ブライダルセールス②「時期や金銭面の特性」※『ケーススタディワーク』含む	
	8	ブライダルマーケティング①「マーケティング概論とセールスプロモーション」	
	9	ブライダルマーケティング②「ペルソナマーケティング」※『ペルソナワーク』含む	
	10	ブライダルマーケティング③「商品企画と市場調査」※『課題抽出ワーク』含む	
	11	前期まとめ	
	12	前期試験	
授業の進め方	パワーポイントとテキストを主に使用。他、映像や実物、雑誌等も使用し、実体験も重視する。(一部、グループワークを予定)		
試験の実施方法	前期1回 試験期間に設定し、形式は文書試験とする。		
成績評価方法	本校の規定に基づき、全科において共通評価基準にて算出する。 ①試験得点 = 50% (10ポイント) ②出席率 = 50% (10ポイント) 上記の2つの項目をそれぞれ10ポイント(合計20ポイント)に置き換えて、そのポイントに応じてA,B,C,D,F評定を決定する。 尚、前提基準として①試験全体平均点の50%未満。または②出席率の50%未満に該当する場合には「F」評価とするが、通年教科の後期学年末の評価については、前期および後期全体の状況をもって算出する。		
関連科目	『ブライダル総論1』『ブライダル総論2』『ブライダルマネジメント』『ブライダルセールス』		
参考書	ゼクシィ等一般消費者向け専門誌及びリクルート総研調査資料の他、各社HP動画等を参照		
学生へのメッセージ	ブライダル業界は、早いスピードで顧客心理やトレンドが変化します。この変化を素早く感じとり、商品企画、宣伝企画、販売企画＝マーケティングに結び付ける事が私達セールスの仕事です。この講義では、「セールススキルの重要性」「なぜトレンド把握が必要なのか」を考えながら、将来、皆さんが第一線でセールス職務を行なう際に役立てていただけるよう、進行していきます。		

以上